

Sobre el curso

Una negociación que se basa en ganar y perder es parte de un tipo de negociación en la que, eventualmente, todos perdemos. Este curso te enseñará los principios básicos del método de negociación Harvard, donde podrás revisar cómo priman intereses prioritarios de cada uno, a fin de encontrar un acuerdo deseado.

Detalles

⇄ Cod. Sence 1238025089

🕒 20 horas

☰ Nivel 2

💰 112.000

Que aprenderás

Distinguir los distintos elementos del campo de la negociación en las instancias de acuerdos del día a día y revisar los elementos que ofrece la negociación Harvard para el momento de negociar.

Contenido del curso

1 - Elementos de la negociación

- Empleo y procesos de digitalización
- Importancia de las competencias digitales
- Lo análogo vs. Lo digital
- Habilidades para el futuro
- Áreas emergentes del sector digital: industria 4.0, Big Data e inteligencia artificial

2 - El momento de negociar

- Herramientas digitales
- Ciberseguridad
- Almacenamiento en la nube: uso de Google Drive, One Drive y Dropbox
- Herramientas para la gestión de proyectos: uso de Trello, Meistertask y Asana
- Herramientas para reuniones virtuales: uso de Google Meet, Zoom y Jitsi

3 - Remuneración y término del contrato de trabajo

- Estipulaciones del contrato de trabajo
- Remuneraciones
- Término del contrato de trabajo

4 - Fueros y protección al trabajador

- Fuero Laboral
- Fuero Maternal
- Denuncia por Acoso Sexual
- Causales de Término de contrato

5 - Actualización 2022

- Teletrabajo para el cuidado de niños o niñas y discapacitados
- Supresión del rango etario entre hombres y mujeres
- Matrimonio igualitario y adopción homoparental